



Cámara
Zaragoza

CARTA DE SERVICIOS
2021

SUMARIO

**COMERCIO
INTERNACIONAL**

Herramientas para exportar	3
Asesoría internacional	4
Promoción internacional	5
Gestión	5
Jornadas y seminarios	6
Market Developer	6
Tech Market	6

FORMACIÓN

Executive	7
A medida	11
Forma T	11
Aula virtual	12
Online	12
Reglada	13
Tramitación bonificaciones.....	13

EMPLEO

Agencia de empleo	14
Plan de mejora profesional	14
Certificación de competencias	14
Evaluación de competencias	15
Autoevaluación de competencias	15
Programa PICE	15
Programa 45+	16
Coachplacement	16

COMPETITIVIDAD

Networking	17
Mejora	18
Desarrollo	19

**CERTIFICADOS Y
TRÁMITES**

Certificados	22
Tramitaciones	23
Acreditación digital	23

CLUB CÁMARA

Club Red	24
Club Fórum.....	24
Club Fórum Plus	25
Club Líder	26
Club Comercio 4.0	26

CÁMARAS ARAGÓN

Medio ambiente, industria y energía	27
Innovación	28
Transporte, logística e infraestructuras	28

TU EVENTO EN CÁMARA

Espacios y salas.....	29
Marketing digital	31
Servicios complementarios	32

**TRADUCCIÓN E
INTERPRETACIÓN**

Interpretación y traducción	33
Servicios a medida	34

Servicios de asesoría, información y acompañamiento para la internacionalización de las empresas y el desarrollo de gestiones que favorezcan su acceso a los mercados internacionales.

COMERCIO INTERNACIONAL

HERRAMIENTAS PARA EXPORTAR

Servicios, programas y herramientas específicamente creados para dar respuesta a las principales cuestiones a las que se enfrenta la empresa en sus primeras fases de internacionalización: ¿Cómo empezar a operar con otros países? ¿Cómo definir una buena estrategia de salida a nuevos mercados? ¿Qué fuentes de información, fiables, tengo a mi alcance?

01. SESIONES KILÓMETRO 0 - OPERATIVA

El objetivo es obtener una visión técnica y práctica de los trámites esenciales de la operativa import/export, saber qué figuras intervienen en el proceso y aprender a realizar una oferta comercial dirigida a otros países para, en definitiva, conocer la viabilidad de los envíos comerciales de la empresa.

02. SELECCIÓN DE MERCADOS

Identificación de países y mercados con mayor potencial para cada empresa, con nuestro asesoramiento e información: indicadores clave, tendencias, fuentes de investigación y experiencia para una toma de decisiones informada. Incluye un informe final con recomendaciones.

03. PLANES INDIVIDUALES DE INTERNACIONALIZACIÓN

Elaboramos un plan personalizado para definir las líneas de actuación de la empresa en el corto y medio plazo, seleccionando los mercados objetivo con mayor potencial de ventas y la estrategia de entrada más adecuada para cada uno de ellos. El plan incluye una propuesta del mix de actuaciones de promoción que permitan conseguir la máxima eficacia comercial.

ASESORÍA INTERNACIONAL

Ofrecemos una asesoría integral, con soluciones a las consultas en el ámbito de la operativa internacional. Facilitamos la toma de decisiones a través del asesoramiento jurídico y acompañamos a las empresas en sus procesos de implantación en el exterior. También ofrecemos la posibilidad de mejorar o completar la estrategia de marketing online a nivel internacional.

01. ASESORÍA OPERATIVA

Un servicio especializado que da respuesta a los problemas y dudas que afronta una empresa en el ámbito de su operativa internacional: aranceles, trámites de exportación e importación, política aduanera y fiscalidad internacional, operaciones triangulares, medios de cobro y pago, Incoterms, documentación...

02. ASESORÍA JURÍDICA INTERNACIONAL

Ofrecemos asesoramiento a la empresa en las materias más habituales de la práctica mercantil internacional, así como en todo lo relacionado con resolución de conflictos comerciales y legislación específica comunitaria.

03. RECURSOS DE GESTIÓN ADUANERA

- Obtención del Número de Exportador Autorizado
- Servicios para empresas exportadoras de alimentos, bebidas y medicamentos a los EE.UU. Registro FDA

04. BOLETÍN INTERNACIONAL NET

Reciba cada quince días en tu correo electrónico las noticias, novedades y un calendario de actos y actividades de promoción exterior, además de oportunidades comerciales y recursos para exportadores



PROMOCIÓN INTERNACIONAL

Misiones comerciales directas, encuentros empresariales, exposiciones para el sector agroalimentario, participación en ferias, misiones comerciales inversas... Las acciones de promoción de la Cámara llegan todos los años a los cinco continentes

MISIONES COMERCIALES DIRECTAS / INVERSAS

A través de nuestra red de colaboradores en el exterior, elaboramos agendas individualizadas de reuniones en destino. A partir del perfil de contacto que las empresas solicitan, realizamos una búsqueda de clientes (importadores, distribuidores, socios locales o proveedores), contactamos y presentamos la oferta de productos y servicios de la empresa y cerramos agendas de trabajo

GESTIÓN

Es competencia de la Cámara la emisión de determinados documentos oficiales requeridos para realizar exportaciones. Se gestionan a través del Servicio de Certificación Empresarial.

- ▶ **Cuadernos ATA:** permiten viajar con la mercancía temporalmente, llevando muestras, material profesional o mercancías destinadas a ferias y exposiciones, sin ningún otro trámite y sin tener que depositar fianzas en las aduanas.
- ▶ **Intermediación de visados:** gestión de los trámites de visados para empresas que desean invitar a ciudadanos extranjeros con motivos comerciales.
- ▶ **Otros documentos** relacionados con la tramitación documental de Comercio Exterior. Puede realizar su consulta al correo electrónico: at.cliente@camarazaragoza.com

JORNADAS Y SEMINARIOS

La estrecha vinculación de la Cámara con la internacionalización nos permite ofrecer formación especializada contando siempre con expertos en cada materia. Una oferta dirigida específicamente a empresas a través de programas formativos, cursos, jornadas, seminarios o formación a medida.

01. ACTUALIDAD DE MERCADOS

Jornadas informativas que exponen aspectos relevantes sobre países prioritarios para los intereses comerciales de nuestras empresas. Las sesiones cuentan con la intervención de empresas aragonesas, las cuales trasladan sus experiencias directas en dichos países.

02. SEMINARIOS TÉCNICOS

Sesiones formativas que presentan novedades en materia de comercio internacional o que revisan temáticas específicas en este área y que exigen un alto grado de especialización: operativa de gestión, fiscalidad, transporte y logística, normas de origen...

MARKET DEVELOPER - TÉCNICOS DE EXPORTACIÓN

Se trata de profesionales con idiomas y experiencia en distintos mercados internacionales que se incorporan temporalmente al departamento internacional de la empresa para colaborar en la búsqueda, contacto y seguimiento de clientes, y en el desarrollo de su actividad en el exterior. Durante este proceso los profesionales cuentan con el expertise y recursos de la Cámara de Comercio de Zaragoza

TECH MARKET

Sistema de inteligencia de mercados personalizado dirigido a dar respuesta a preguntas críticas de su negocio como seguimiento de competidores, identificación de nuevos actores, tendencias, oportunidades y amenazas del mercado.

El uso de las nuevas tecnologías como la minería de datos, big data o IA, rastrean la red, automatizan las búsquedas, filtran y clasifican los datos estableciendo relaciones entre los diferentes datos para una permanente vigilancia del mercado. A través del propio sistema y de informes periódicos, la empresas obtiene los datos previamente definidos como factores críticos para la toma de decisiones, filtrados, clasificados en función de su área de interés y permanentemente actualizados.

Productos y servicios formativos. Acciones que aportan conocimiento innovador en la gestión, proyección internacional y capacidad de liderar proyectos, adaptadas a los perfiles individuales de sus usuarios. Acompañamiento, orientación, formación y apoyo en la búsqueda de empleo.

FORMACIÓN

EXECUTIVE EDUCATION

Diseñados expresamente para obtener una formación avanzada, especializada o multidisciplinar, con una orientación claramente profesional, y un aporte estratégico en las materias desarrolladas. Aborda las temáticas de Dirección Empresarial, Dirección Financiera, Gestión de Ventas, Gestión de Proyectos, Gestión por Competencias, Dirección y liderazgo Empresarial, Internacionalización, Coaching ejecutivo, Comercial y Marketing, Transformación digital, Dirección de Recursos Humanos, Analítica de Datos, Dirección de Compras.

ESADE BUSINESS SCHOOL

De la mano de ESADE, una de las mejores escuelas de negocios del mundo según las clasificaciones de referencia, ofrecemos cinco programas dirigidos a formar a directivos y empresarios aragoneses en el management más avanzado del siglo XXI.

- **Programa de Dirección Financiera (PDF)**
- **Programme for Leadership Development (PLD)**
- **Programa de Dirección de Recursos Humanos**
- **Programa de Marketing y Ventas. Dirección comercial (PDC)**
- **Programa de Transformación Digital**

PROGRAMA EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR Y MANAGEMENT INTERNACIONAL (PECFI)

El Programa Experto en Comercio Exterior y Management Internacional (PSCEMI) desarrolla una visión real, global y compacta del proceso de internacionalización empresarial, mediante el conocimiento de la estrategia y planificación de las acciones comerciales internacionales y de las herramientas existentes para la gestión de una operación completa de compraventa internacional. Además, los conocimientos sobre estrategia internacional se completan con el desarrollo y defensa de un proyecto individual de internacionalización y la visita a plataformas logísticas de Aragón.

PROGRAMA AVANZADO DE VENTAS: 10 COMPETENCIAS DE UN VENDEDOR EXCELENTE

El Programa Avanzado de Ventas recoge los aspectos clave que un profesional de la venta debe dominar para poder alinear sus tareas con los intereses del cliente. Fundamentos como la oratoria y el neuromarketing se unen a las técnicas y habilidades de venta, sin olvidar las decisiones económicas y de entorno internacional que marcan la diferencia en un proceso de venta.

EL PROFESIONAL DE COMPRAS

La mayoría de los compradores han sido autodidactas o han heredado prácticas de lo que se venía haciendo en sus organizaciones. El objetivo de este curso es dotar a los profesionales de compras de una metodología detallada que incluya las mejores prácticas del mercado empleadas por las empresas más competitivas.

TRATAMIENTO DE DATOS EMPRESARIALES

Esta formación capacita al participante para examinar con solvencia fuentes de información empresariales, comprender su impacto, analizar las relaciones clave entre los distintos orígenes y proyectar su impacto en las variables financieras clave de la empresa. Con un marcado carácter práctico la formación dota al participante de componentes que le ayudarán a confiar en su capacidad analítica para tomar sus decisiones empresariales basadas en datos.

PROGRAMA AVANZADO DE COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS

El enfoque del Curso Superior de Especialización en Compensación y Beneficios responde a un profundo conocimiento de las necesidades que actualmente existen en las organizaciones de optimizar los aspectos retributivos dentro de la gestión de las personas. Desde una aproximación al modelo organizativo y partiendo de la equidad interna y competitividad externa, este programa aborda todos los aspectos relacionados con la compensación, considerando múltiples metodologías y herramientas que permitirán a los participantes enfrentarse a la gestión retributiva de sus respectivas empresas.

MODELIZACIÓN FINANCIERA CON EXCEL

El curso Modelización Financiera se centra en la creación de un modelo financiero que permite incluir las fuentes de información clave de la empresa, como son las ventas, los costes de personal y producción, los gastos operativos, las inversiones, la deuda y/o los impuestos.

Con todos estos elementos el modelo nos ofrece predicciones precisas acerca de las necesidades financieras de la empresa y la evolución de sus parámetros críticos en el tiempo, necesario para la toma de decisiones desde los puestos de dirección.

COMO IMPLANTAR UN SISTEMA DE MEJORA CONTINUA BASADO EN LEAN

El Programa pone al alcance de los participantes las principales herramientas lean para reforzar la capacidad competitiva de las empresas con una gestión más eficiente de los procesos y les muestra cómo y cuándo usarlas siguiendo una secuencia lógica de implantación. Método docente práctico, participativo y cercano a la realidad para que el alumnado obtenga el máximo aprovechamiento del curso.

PROGRAMA DE RETAIL 360º: LA ADAPTACIÓN AL NUEVO ENTORNO

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza y el Retail Institute ofrecen, a las empresas de retail de Aragón, una formación especializada que les impulse en su adaptación al nuevo entorno, más rápido, incierto y furioso, donde la situación obliga a reinventarse para mantenerse en el mercado y seguir contribuyendo al crecimiento de Aragón.

Esta formación ofrece a sus participantes convertirse en los LÍDERES del CAMBIO en RETAIL.

PROGRAMA SUPERIOR DE GESTIÓN DEL TALENTO

El Programa permite conocer las herramientas y las metodologías que permitirán enfrentarse al reto de atraer, retener y desarrollar el talento en un entorno donde dicha gestión puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso de una compañía.

El objetivo del programa es que los participantes adquieran una visión global y eminentemente práctica que facilitará el entendimiento y correcta utilización de las herramientas más adecuadas para abordar con éxito la gestión del Talento.

BUSINESS ANALYTICS CON POWER BI

Microsoft ha desarrollado una plataforma integral para el tratamiento de datos. La aplicación clave de esta propuesta es Power BI, con la que es posible tratar, organizar y compartir datasets de cualquier tamaño.

Business Analytics con Power BI permite conocer los aspectos clave de esta herramienta de forma práctica y sencilla, habilitando a los participantes en la capacidad de construir sistemas de información que mejoren el rendimiento de sus organizaciones.

PROGRAMA DE JEFE DE VENTAS

El Liderazgo en ventas se ha convertido en la pieza fundamental para la consecución de los objetivos de las compañías: no solo de ventas, sino también de otros aspectos como la reputación, la imagen de marca, la rentabilidad etc.

Es una figura poliédrica al ser el responsable de clientes, métricas y personas, lo cual exige estar al día de las herramientas y todos los recursos de información que necesite la organización. Debe ser facilitador de los recursos que necesita su equipo para poder desempeñar su función y a la vez debe ser capaz de interaccionar con el resto de Directores de la compañía para que se tomen las mejores decisiones de negocio. Así mismo, conocer el impacto económico y financiero de las ventas y la marginalidad de los clientes, le aporta un salto cualitativo en la visión general del negocio.

PROGRAMA SUPERIOR EN MEJORA DE PROCESOS NIVEL GREEN BELT

Las organizaciones más avanzadas se caracterizan por la aplicación sistemática de metodologías y herramientas que optimizan la gestión y mejoran sus procesos operativos. Lean Manufacturing y Seis Sigma son las más relevantes y demandadas actualmente en todo tipo de industrias y sectores. Lean Manufacturing y Seis Sigma son metodologías diferentes pero complementarias que comparten el objetivo común de la mejora continua de los procesos para entregar el máximo valor al cliente. Mientras Lean se centra en el incremento de la velocidad de los procesos, Seis Sigma se enfoca en el aumento de la calidad.

El Green Belt es un especialista en la metodología y sus herramientas que en unos casos lidera proyectos y en otros apoya a los equipos a lo largo de su avance aportando su conocimiento y experiencia.

La formación cumple los requisitos de la UNE-ISO 13053-1:2012 para la obtención del nivel Green Belt. El alumnado que complete la formación, apruebe el examen y finalice con éxito el proyecto Green Belt recibirá un certificado emitido por ACMP Lean.

FORECASTING CON EXCEL

Nuestro curso Forecasting con Excel se orienta a la creación de pronósticos cuantitativos basados en técnicas numéricas. Utilizando Excel como única herramienta estudiaremos las claves de la generación de pronósticos y la medición de su calidad. Haciendo uso de los datos históricos de la compañía se realizan pronósticos cuantitativos sobre la evolución de variables como la demanda esperada, los inventarios, etc. El forecasting es una herramienta clave para la toma de buenas decisiones.

LICENSED PRACTITIONER OF PNL

El Licensed Practitioner of PNL dota a los participantes de herramientas para mejorar el conocimiento de sus procesos mentales, emocionales y comunicativos. El resultado es el desarrollo de habilidades personales para lograr una comunicación más eficiente. Con la finalización del programa se ofrece la posibilidad de obtener la titulación certificada por el Doctor Richard Brandler, co-creador de la PNL, a través de The Society of NLP, que avala esta formación práctica e innovadora.

DIRECCIÓN DE COMPRAS

La función de compras es una Función Estratégica de la Empresa. Para lograrlo, se exigirá un nuevo perfil de Directores de Compras que entiendan el negocio de sus empresas y, como pueden aportar valor desde la función de compras.

El objetivo de este Programa es formar profesionales que transformen la función de compras en un factor generador de rentabilidad e innovación para sus empresas.

FORMACIÓN A MEDIDA

Diseñada para ofrecer a empresas y colectivos empresariales actividades de formación únicas, que dan respuesta a sus necesidades específicas por el perfil de los participantes, por el sector productivo o por los contenidos desarrollados. Estas actividades ofrecen, además, la oportunidad de consolidar la cohesión de los equipos de trabajo al abordar metas comunes, y de incrementar su valor como organización al apoyar el desarrollo del talento de las personas que la integran.

FORMA T

El Programa Forma-T surge de la alianza estratégica de Fundación Ibercaja y Cámara de Comercio de Zaragoza con el objetivo de ofrecer una formación de excelencia en Zaragoza dirigida a técnicos, mandos intermedios y directivos de empresas de la provincia que les ayude en los procesos de innovación de sus empresas.

El resultado es un completo programa de actividades formativas de corta duración (hasta un máximo de 20 horas) pero de alta calidad y eficiencia, que se imparten en Campus Ibercaja y Cámara de Comercio de Zaragoza, que da respuesta a necesidades concretas detectadas en las empresas.

De alto impacto y de intensa actualidad, asegura la implementación de conocimientos, metodologías y herramientas en el puesto de trabajo de manera directa, produciendo un retorno inmediato de la inversión realizada.

De manera preferente se abordan los siguientes temas:

- * Competencias para dirigir personas
- * Dirección y Gestión Empresarial
- * Gestión Comercial y Marketing
- * Gestión Económico y Financiera
- * Gestión Logística y Producción
- * Internacionalización

AULA VIRTUAL

Cursos cuyos contenidos han sido diseñados específicamente, en este formato, para ofrecer recursos y estrategias que permitan a los alumnos afrontar los retos actuales y futuros de las empresas.

Se imparten a través de plataformas de comunicación virtual que ofrecen todas las ventajas de la presencialidad: interacción en directos con docentes y demás participantes, realización de actividades grupales, disposición en directo de la presentación de la actividad, y de la distancia: aprender desde el lugar de trabajo o domicilio eliminando tiempo de desplazamiento.

Se debe disponer de dispositivo móvil para la conexión con cámara, altavoces y micrófono

FORMACIÓN ONLINE

Pensada para particulares y empresas que no pueden desplazarse a las aulas para recibir una formación de actualización de conocimientos y habilidades. Se ofrece un amplio catálogo de acciones que permiten incorporarse a grupos ya planificados en fecha o crear su propia fecha de comienzo. El participante puede elegir entre cursos de iniciación hasta Masters universitarios, abordando toda clase de materias (comercio internacional, turismo, comercial y marketing, económico financiera, ingeniería, informática, calidad, prevención y medio ambiente, gestión empresarial...

FORMACIÓN REGLADA

Participación en procesos que aseguren el vínculo de la Formación Profesional Reglada con el mundo empresarial (Formación del profesorado, validación de los curriculum formativos, disponibilidad de puestos formativos en las empresas para el desarrollo de las prácticas de FCT, apoyo a empresas y Administraciones en el Sistema de Formación Dual...) Aseguramos el vínculo del mundo empresarial con el educativo, para mejorar la empleabilidad e inserción laboral de los alumnos de la Formación Profesional Reglada.

TRAMITACIÓN DE BONIFICACIONES

Si eres miembro del Club Cámara consulta la disponibilidad del servicio de tramitación de bonificación de Fundae

Para más información póngase en contacto con nosotros: formacion@camarazaragoza.com

Consulte nuestro catálogo completo www.camarazaragoza.com

Desarrolla iniciativas que tienen como objetivo facilitar el camino hacia la inserción laboral de las personas en desempleo. Acompañamiento, orientación, formación y herramientas de apoyo en la búsqueda de empleo.

EMPLEO

AGENCIA DE EMPLEO

La Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza es Agencia Privada de Colocación autorizada por el Instituto Aragonés de Empleo con nº 0200000009. En coordinación y colaboración con el Servicio Público de Empleo desarrolla actuaciones vinculadas a la orientación e información profesional y a la intermediación laboral:

- Información para aumentar la empleabilidad de sus usuarios
- Orientación profesional, mediante sesiones individuales y grupales
- Intermediación laboral, aportando cv a ofertas del mercado laboral

PLAN DE MEJORA PROFESIONAL

Tras la evaluación de competencias se inicia el proceso de mejora competencial. Éste se diseña de forma individualizada, basándose en el estilo de aprendizaje que mejor se adapte a la forma de ser, de sentir, de pensar, de adquirir conocimientos y desarrollar competencias de cada candidato.

CERTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS

Permite acreditar el nivel de desarrollo competencial con plena objetividad e imparcialidad, siendo un activo diferenciador de gran valor para la persona y para la empresa. Es un certificado que da valor añadido al CV en procesos de selección o en procesos de promoción interna en la empresa. Facilita una valoración de las competencias, puntos fuertes y áreas de mejora, realizada por personas expertas en evaluación y selección.

EVALUACIÓN COMPETENCIAL 360°

Se ofrece una herramienta a través de la cual se realiza la evaluación de las competencias personales y técnicas de gestión, que la persona pone de manifiesto a través de su comportamiento en los diferentes ámbitos, tanto organizativos como profesionales y sociales. La evaluación de competencias traza el perfil personal referenciándolo a otros perfiles tipo de los puestos y funciones laborales habituales en las organizaciones, facilitando la puesta en marcha de planes de desarrollo y mejora.

De gran utilidad para:

- La persona que quiere conocer su nivel de competencias sociales y emocionales en su entorno personal y/o profesional para continuar potenciando habilidades.
- La empresa que quiere conocer el nivel de competencias de sus empleados o diseñar los perfiles competenciales de referencia en la organización en función de los puestos y responsabilidades.
- Los emprendedores como herramienta para conocer sus propias competencias emprendedoras y/o las de sus socios.

AUTOEVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Se ofrece una herramienta que es igual a la evaluación 360° pero sin la participación de observadores del entorno personal y/o profesional. Permite obtener únicamente la mirada propia de la persona, sin posibilidad de comparar con la opinión de los observadores externos.

PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO

En concordancia con el Plan Nacional de Implantación de la Garantía Juvenil, las Cámaras de Comercio han creado el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) que incluye un conjunto de acciones de orientación, formación y acercamiento a las empresas con el objetivo de mejorar la empleabilidad de los jóvenes. Además ofrece a las empresas la posibilidad de incorporar a estos jóvenes en sus estructuras, mediante prácticas no laborales o contratos. Todo ello con el apoyo técnico y económico de las Cámaras.

El PICE va dirigido a los jóvenes, a partir de 16 años y menores de 30 años, que se encuentran en situación de desempleo o inactivos e inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil. Las Cámaras también facilitan la inscripción en el fichero del Sistema de Garantía Juvenil, proporcionando de forma gratuita un Certificado Digital que se puede utilizar para futuras gestiones.

PROGRAMA 45+

El Programa 45+ es una iniciativa de las Cámaras de Comercio de España, financiada por el Fondo Social Europeo, dirigida a paliar los efectos inmediatos que la crisis del coronavirus ha provocado sobre el colectivo de personas con 45 años o más en situación de desempleo.

Se compone de un conjunto de acciones, diseñadas como un itinerario que acerque al participante al empleo.

Este itinerario parte de un diagnóstico centrado en analizar el punto de partida de la persona participante, con una formación en competencias digitales ajustada a su perfil, y que finaliza con un análisis sobre las oportunidades que el participante tiene en el mercado de trabajo actual.

Las acciones tienen continuidad entre ellas.

COACHPLACEMENT

El Coachplacement es un servicio de acompañamiento profesional dirigido a personas que, además de necesitar eventualmente encontrar un nuevo proyecto profesional, desean aprovechar la circunstancia de pérdida de empleo para definir claramente su visión profesional, trabajar nuevas potencialidades y a veces, modificar conductas profesionales que les han llevado a esta situación.

Muchos candidatos a la búsqueda de un nuevo empleo, más que limitaciones coyunturales del mercado laboral, encuentran su peor enemigo en la pérdida de autoestima y la falsa percepción de que el mercado ya no les quiere por su trayectoria o como consecuencia de su edad o condición.

El coachplacement combina dos disciplinas de extraordinaria utilidad en la tutela profesional como son el coaching y el outplacement. Ambas disciplinas, adecuadamente dosificadas en contenidos y dedicación, ayudan a los profesionales a descubrir sus capacidades, modificar conductas y tecnificar la búsqueda de nuevo empleo.

El resultado es un programa donde pesa más la estructura del proceso de búsqueda como se entiende en el outplacement, pero donde además encontraremos sesiones y módulos formativos de novedosa fusión, además de sesiones puras de coaching.

Ayudamos a las empresas en el desarrollo de su actividad en todas sus fases.

Gestionamos programas públicos de competitividad para el comercio, la industria, las iniciativas empresariales y el sector servicios. Ofrecemos información, asesoría, formación y consultoría para las pymes.

COMPETITIVIDAD

NETWORKING [retail, ecommerce, creación de empresas]

INFORMACIÓN, JORNADAS, POSICIONAMIENTO, VISIBILIDAD

Desarrollo de numerosas actividades de información, networking y sensibilización en los sectores y territorio, de manera presencial y online, dando a conocer profesionales y mercados.

PUNTO DE ATENCIÓN AL EMPRENDEDOR (ALTA EN SL Y AUTÓNOMOS, TRAMITACIÓN ADMINISTRATIVA E INFORME SUBVENCIÓN AUTÓNOMOS-INAEM) ^{*(1)}

Facilitamos la puesta en marcha de empresas mediante el PAE e informamos los proyectos de autónomos que solicitan la ayuda de INAEM

WORKSHOP Y TALLERES SOBRE RETAIL, EVENTOS SOBRE 'LA TIENDA EXTENDIDA', COMERCIO ELECTRÓNICO, EMPRENDEDORES (EMPRENDE PASO A PASO, USO DE REDES SOCIALES EN RETAIL) ^{*(1)(2)(3)}

Organizamos numerosas actividades formativas en formatos Workshop, Talleres, Ponencias, Experiencias que incentivan a seguir creciendo y formando a los empresarios y empleados

RED PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL DIRECTA ^{*(4)}

Generamos un canal de comunicación y colaboración entre empresas usuarias del PAED que permite disponer de información y de contactos profesionales

TRASPASOS DE NEGOCIO OFERTA/DEMANDA Y RELEVO GENERACIONAL

Dirigido a fomentar y facilitar la cesión de negocios, su valoración y tramitación. Disponemos de la herramienta www.traspasosaragon.com para gestionar la actividad.

SEMINARIOS PARA EMPRENDEDORES Y PYMES EN FINANZAS, MARKETING, FISCALIDAD, SOCIAL MEDIA Y OTROS TEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL ^{*(1)}

Cada mes programamos diversos Seminarios o Talleres para 10/20 empresarios y emprendedores que requieren conocimientos en cualquiera de los aspectos gerenciales de la pyme.

PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS, FERIAS Y EVENTOS

Informamos, promocionamos y facilitamos la asistencia a eventos de interés empresarial que se desarrollan por las entidades y organismos empresariales de cualquier sector de actividad. Participamos activamente en la Semana del Emprendedor con el IAF, en la Feria de Tiendas Virtuales con la ATVA, en el Congreso Web, en la Feria del Emprendimiento, en las Ferias Comarcales de la provincia y en los numerosos eventos tanto de la Cámara como de las Asociaciones y organizaciones a nivel regional, nacional e internacional

BBDD E INFORMES SECTORIALES. CENSO DE TIENDAS VIRTUALES DE ARAGÓN ^{*(3)}

La colaboración con el Gobierno de Aragón mediante el Convenio SATipyme permite conocer la evolución y resultados del censo de tiendas virtuales, estadísticas e informes económicos a nivel provincial y regional. Disponemos de Censos por sectores y acceso a las BBDD oficiales del RM, de interés para el análisis y la toma de decisiones

MEJORA [retail, ecommerce, creación de empresas]

ASESORAMIENTO INDIVIDUALIZADO A LOS PROMOTORES DE INICIATIVAS EMPRESARIALES, TRABAJANDO MODELO DE NEGOCIO, ESTUDIOS DE VIABILIDAD Y PLANES DE PUESTA EN MARCHA ^{*(4)}

Disponemos del expertise necesario para analizar, guiar y generar modelos de negocio, canvas, análisis de viabilidad y asesoramiento para la puesta en marcha de iniciativas empresariales. Contamos con más de 25 años de experiencia ayudando a cientos de empresas en su creación y desarrollo.

Somos promotores del Programa de Apoyo Empresarial Directo del Gobierno de Aragón para las empresas de Zaragoza provincia y colaboramos con Grupos de Acción Local Leader y Asociaciones de empresarios.

CURSO EXPERTO EN ECOMMERCE (SEO, ADWORDS, ANALYTICS, ESTRATEGIA, MARKETING ONLINE, ASPECTOS LEGALES, DISEÑO VISUAL Y EXPERIENCIA USUARIO, REDES SOCIALES)

La formación imprescindible para quienes desean gestionar un comercio electrónico con éxito, dónde se trabajan en siete módulos los diversos aspectos que requiere un proyecto de ecommerce. Los módulos se pueden cursar por separado, y se imparten por el mejor equipo de profesionales del ecommerce en Aragón.

CURSOS Y PROGRAMAS FORMATIVOS PARA RETAIL (EXPERIENCIA Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTE, SOCIAL MEDIA, OMNISCANALIDAD) ^{*(4)}

Desarrollamos numerosas acciones formativas, workshops, jornadas y actividades en colaboración con las Asociaciones locales de comercio y Ayuntamientos, con la financiación del FEDER y Cámara de España, para acercar la innovación y la tecnología al retail.

TALLERES PARA GESTORES WORDPRESS, PRESTASHOP Y MAGENTO

Ofrecemos la formación para gestionar las webs de manera profesional mediante Talleres para la creación y gestión de las plataformas y CMS más utilizadas.

GESTIÓN BECAS MEBA DE LA UZ PARA PROYECTOS ECOMMERCE ^{*(4)}

Seleccionamos empresas y estudiantes del Máster de Administración electrónica de Empresas MeBA para otorgar becas y prácticas en empresas de comercio electrónico a los alumnos, con UNIVERSA.

DESARROLLO [retail, ecommerce, creación de empresas]

CONSULTORÍA EN COMERCIO ELECTRÓNICO: SEO, ADWORDS, ANALYTICS, ESTRATEGIA, MARKETING ONLINE, ASPECTOS LEGALES, DISEÑO VISUAL Y EXPERIENCIA USUARIO, REDES SOCIALES

Ofrecemos consultoría estratégica en los aspectos clave del ecommerce para desarrollar webs de comercio electrónico rentables, con los mejores profesionales de nuestro equipo, mediante análisis y presupuesto previo.

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE WEBS DE PRESENCIA Y DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Ofrecemos el desarrollo y gestión de webs de presencia en Internet mediante CMS Open source mediante análisis y presupuesto previo.

INFORMES TÉCNICOS PARA EL COMERCIO *(2)

Orientación comercial, comunicación y publicidad, calidad de servicio, asesoría en comercio electrónico, impulso al modelo 'La tienda extendida', financiado por la DGA sin coste para la empresa.

DESARROLLO DEL MULTISERVICIO RURAL *(2)

Trabajamos proyectos de MSR para su implantación y mejora, en municipios objetivo de este programa, en colaboración con la DGA, la DPZ y Ayuntamientos interesados.

DESARROLLO PROYECTO GOYA-FUENDETODOS-ZARAGOZA

Potenciamos la actividad turística integral en torno al Proyecto Goya con la organización de la Semana Goya con múltiples actividades y colaboradores para proyectar la figura del pintor de Fuendetodos como icono turístico y económico.

ACCIONES DE DINAMIZACIÓN LOCAL COMERCIAL *(5)

Colaboramos con las Asociaciones de Comerciantes en los planes de dinamización que otorga el Ministerio de Comercio y la Cámara de Comercio de España, para promocionar espacios y zonas comerciales.

PARTICIPACIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE TIENDAS VIRTUALES DE ARAGÓN

La Cámara promociona la Asociación de empresas del sector del comercio electrónico para generar sinergias entre los asociados, y colabora en la programación de la Feria de Tiendas Virtuales.

PLANES DE COMPETITIVIDAD PARA EMPRESAS. INDUSTRIA 4.0 *(4)

Analizamos y formulamos planes de competitividad para pymes que les ayuden a tomar decisiones de crecimiento y desarrollo, con financiación del Programa de Apoyo Empresarial Directo (PAED). Asesoramos y facilitamos el diagnóstico HADA para implementar la Industria 4.0

PLATAFORMA DE INFORMACIÓN, CONTENIDOS Y RELACIÓN ENTRE PYMES Y EMPRESAS HABILITADORAS PARA LA DIGITALIZACIÓN Y LA INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍAS DE LA INDUSTRIA 4.0 ^{*(3)(4)}

Facilitamos a la pyme información, instrumentos financieros, eventos de networking, casos de éxito, jornadas y newsletters para adoptar la digitalización y las tecnologías que ofrece la Industria 4.0. También ponemos en contacto a las pymes con las empresas proveedoras y habilitadoras para que puedan implementar dichas tecnologías.

*

- (1) Actuación cofinanciada por INAEM**
- (2) Actuación cofinanciada por DGA-Plan Comercio**
- (3) Actuación cofinanciada por DGA-DG Sociedad de la Información**
- (4) Actuación cofinanciada por DGA-Industria PAED**
- (5) Actuación cofinanciada por FEDER y Cámara de España**

La Cámara tiene entre sus funciones la de ser entidad certificadora. Además, cuenta con la capacidad de emitir los certificados en cualquier idioma, ajustándose a las diversas necesidades empresariales.

CERTIFICADOS Y TRÁMITES

CERTIFICADOS EMPRESARIALES

Los certificados empresariales son documentos que manifiestan la veracidad de hechos o circunstancias que rodean a las empresas.

- ▶ **Certificado de libre venta y consumo:** documento que acredita que determinados productos son de libre venta en España. Suele solicitarse para la exportación de productos químicos, cosméticos, farmacéuticos, biológicos y alimenticios.
- ▶ **Certificado de actividad empresarial:** documento que certifica que una empresa figura en el censo público de empresas de la demarcación de la Cámara de Zaragoza.
- ▶ **Certificado de circunstancias empresariales:** acredita determinadas actividades, circunstancias o hechos de una empresa, como órganos de administración, fecha de constitución, apoderados, fabricación para terceros..., que le permite agilizar los trámites con organismos oficiales tanto para participar en concursos públicos y licitaciones como para el comercio exterior y la presencia en ferias en el extranjero.
- ▶ **Certificado de pertenencia al censo:** acredita el lugar donde se encuentra su actividad, distinguiéndolo, si es necesario, del lugar de administración y dirección.
- ▶ **Certificado de reconocimiento y notoriedad de marca:** otorga un reconocimiento a las empresas en su sector de actividad, permite diferenciar productos o servicios y ayuda a la realización de trámites para la internacionalización de su marca.
- ▶ **Certificado de tamaño empresarial:** Acredita el tamaño de su empresa en un momento determinado, de acuerdo a la clasificación establecida en la normativa de la Unión Europea, para poder acogerse a programas o políticas de la UE, mejorar líneas de financiación, ayudas y subvenciones o acceder a programas de nuevas tecnologías e innovación.
- ▶ **Certificados de origen:** documento que acredita cual es el país de origen o de procedencia de las mercancías exportadas y que la Administración del país del comprador exige por motivos de política comercial.

TRAMITACIONES

Trámites para el reconocimiento y validez de documentos en otros países.

- ▶ **Cuadernos ATA:** permiten viajar con la mercancía temporalmente, llevando muestras, material profesional o mercancías destinadas a ferias y exposiciones, sin ningún otro trámite y sin tener que depositar fianzas en las aduanas de los países que visiten.
- ▶ **Legalización de documentos:** trámite que debe realizarse para que cierta documentación emitida en España sea reconocida y tenga validez en otros países, como facturas comerciales, packing list, certificados de honorabilidad y solvencia, certificados de inscripción en el censo empresarial o escrituras... etc.
- ▶ **Intermediación de visados:** gestión de los trámites de visados para empresas que desean invitar a ciudadanos extranjeros con motivos comerciales.

ACREDITACIÓN DIGITAL

- ▶ **Certificado de firma digital (Camerfirma):** dota de seguridad a las comunicaciones y operaciones telemáticas realizadas en el ámbito empresarial. Sus distintas modalidades acredita tanto al firmante como su vinculación en la empresa:
 - Certificado de Pertenencia a Entidad
 - Certificado de Representante ante las Administraciones Públicas
 - Certificado de Representante legal
 - Certificado de Apoderamiento especial
 - Certificado de Facturación Electrónica.

Puede realizar la consulta a través del correo electrónico: at.cliente@camarazaragoza.com

La plataforma de proyección empresarial ofrece cuatro modalidades de vinculación que se adaptan a todos los sectores, dimensiones e intereses: Red, Fórum, Fórum Plus y Líder. Y una modalidad exclusiva para el sector comercial: Club Comercio 4.0

CLUB CÁMARA

CLUB RED

Club Red es una plataforma que abre la puerta a todo el potencial de conexiones y relaciones de la Cámara de Comercio. Todas las empresas y profesionales de Zaragoza -independientemente de su tamaño y sector- pueden pertenecer a esta modalidad y acceder a su agenda de actividades.

VENTAJAS

- Acceso a una completa agenda de actividades en los formatos más populares del Club: Mesas Abiertas, Vermú de Redacción, #LoQueDureUnJamón, #CataDeldeas... e invitaciones puntuales a actividades de otras modalidades.
- Pertenencia voluntaria a la Cámara de Zaragoza: apoyo a una institución necesaria para la defensa de los intereses generales de la empresa y acceso a sus instalaciones, personas, relaciones y capacidad de influencia.
- Otras ventajas: atención a la empresa en la plataforma de visibilidad y comunicación de Cámara de Zaragoza

CLUB FÓRUM

La modalidad premium de pertenencia al Club para empresas que quieran acceder a actividades y servicios especializados en función de sus intereses o actividad. Ofrece tres opciones de pertenencia que incluyen una agenda de actividades temática: Fórum Internacional, Fórum Marca y Comunicación, y Fórum Personas.

CLUB FÓRUM INTERNACIONAL

Fórum Internacional es la modalidad premium de adscripción al Club Cámara para empresas orientadas a mercados internacionales.

- Asistencia exclusiva a jornadas de networking sectoriales
- Desayunos/almuerzos con embajadores, consejeros económicos y expertos
- Acceso a servicios de asesoramiento especializado

CLUB FÓRUM MARCA Y COMUNICACIÓN

Fórum Marca es la modalidad premium de adscripción al Club Cámara para empresas para las que el marketing y la comunicación tienen importancia estratégica y buscan oportunidades para obtener más visibilidad y contactos de negocio.

- Formatos exclusivos de actividades
- Visibilidad para la empresa en las actividades y contenidos del club.
- Plataforma de difusión de ofertas comerciales
- Presencia optimizada en directorio con gran valor SEO

CLUB FÓRUM PERSONAS

Fórum Personas es la modalidad premium de adscripción al Club Cámara para empresas comprometidas con el desarrollo y la formación de las personas.

- Actividades exclusivas en torno a la gestión de las personas
- Acceso preferente a la oferta formativa de Cámara
- Formación executive en condiciones preferentes
- Apoyo a procesos de selección desde la plataforma de visibilidad de Cámara

CLUB FÓRUM PLUS

Club Forum Plus ofrece las ventajas de las tres opciones de pertenencia al Club Fórum y un plus de vinculación y de visibilidad en la Cámara.

- Acceso selectivo a ventajas del Club Líder: Networking exclusivo, influencia, acceso preferente a Cámara: contactos, servicios e instalaciones.
- Protagonismo y atención especial en actividades y contenidos.
- Gran difusión de la marca.

CLUB LÍDER

Club Líder reúne a las grandes empresas de Zaragoza que son reconocidas como líderes en los diferentes sectores y áreas de actividad. La pertenencia al Club aporta visibilidad ante la sociedad y la comunidad empresarial, además de proporcionar influencia corporativa y defensa conjunta de intereses.

VENTAJAS

- Actividades exclusivas que acercan a los socios a los personajes más influyentes de la economía y los negocios de España.
- Oportunidades de relación y networking al más alto nivel.
- Acceso a la gran plataforma de influencia y de relación institucional de Zaragoza.
- Acceso a todos los servicios y actividades de todas las modalidades del club Cámara.
- Integración en grupos de trabajo sobre temas de influencia empresarial (economía, fiscalidad, infraestructuras, logística, energía, medio ambiente, etc)
- Estudios e informes de coyuntura económica, sectoriales y monográficos.
- Acceso a jornadas, seminarios, conferencias y encuentros exclusivos para el Club.
- Suscripción resumen de prensa diario.

CLUB COMERCIO 4.0

Club Comercio 4.0 es una actuación de Cámara Zaragoza en apoyo del comercio independiente para ayudarle a conectar con sus clientes, construir una marca atractiva, digitalizarse y generar impacto.

VENTAJAS

- Participación en LA TIENDA EXTENDIDA: identificación de casos de éxito en el sector retail que son documentados con un reportaje audiovisual en el punto de venta y analizados con la ayuda de expertos. El objetivo es servir de inspiración al resto de comercios.
- Encuentros con comerciantes de la ciudad para compartir experiencias.
- Impulso a la digitalización del sector con la colaboración de TZIR y el marketplace Zerca.
- Consultoría y formación.

Colaboramos y asesoramos en proyectos de normas, estudios, trabajos y acciones que afecten a los intereses generales del comercio, la industria y los servicios de Aragón.

CÁMARAS
ARAGÓN

MEDIO AMBIENTE, INDUSTRIA Y ENERGÍA

Este servicio integra programas y actividades que fomentan la competitividad del tejido industrial y otros sectores empresariales en el marco de la mejora continua en la gestión ambiental y energética.

INFORMACIÓN, ASESORAMIENTO Y SENSIBILIZACIÓN

En su espacio web (www.camarasaragon.com) se ofrecen novedades informativas y legales relacionadas con las actividades empresariales e industriales en el ámbito energético y ambiental; igualmente se aporta información acerca de medios y posibilidades al alcance de las empresas para compatibilizar el desarrollo económico y la protección del entorno.

La organización de acciones formativas e informativas de carácter técnico es otro servicio habitual en el que se tratan temas en los que está patente la relación empresa - medio ambiente – energía.

- **Gestión de convocatorias de ayudas** como entidad colaboradora de la Administración.
- **Recopilación normativa ambiental** de aplicación en el sector empresarial.
- **Directorio de Empresas del Sector Ambiental.** Acceso a información útil sobre empresas que ejercen su actividad en Aragón y están vinculadas con este sector.
- **Línea de consulta ambiental** que ofrece asesoría especializada.

PROGRAMAS ESPECÍFICOS

- **Ahorro y eficiencia energética.** Apoyo a la incorporación de medidas para la mejora de la gestión energética en empresas del sector industrial, comercial y servicios.

Más información: www.camarasaragon.com/index.php/servicios/energia-y-medio-ambiente

INNOVACIÓN

Servicio prestado a través del Consejo Aragonés de Cámaras, desde donde se asesora en temas clave para su desarrollo: I+D+i, transferencia de tecnología, ayudas y subvenciones. Fomentamos las actividades de innovación tecnológica en las empresas y para su explotación.

INFORMACIÓN, ASESORAMIENTO Y GESTIÓN

- Jornadas que estimulen y consoliden una cultura estable y sistemática hacia la innovación.
- Encuentros individuales sobre búsqueda de financiación de la Innovación.
- Gestión de la Innovación.
- Asesoramiento personalizado en materia de Innovación
- Asesoramiento sobre ayudas públicas a la I+D+i y desgravaciones fiscales.
- Identificación de áreas de oportunidad.
- Explotación de los resultados de Innovación.
- Orientación y búsqueda de soluciones personalizadas en centros públicos, favoreciendo la transmisión de conocimiento entre las empresas y centros públicos, con el fin de generar proyectos de colaboración concretos que favorezcan la competitividad de las Pymes aragonesas.
- Orientación a las empresas hacia la implementación de actividades innovadoras.

TRANSPORTE, LOGÍSTICA E INFRAESTRUCTURAS

Potenciamos una mayor proyección a nivel nacional e internacional del Transporte, la logística y las infraestructuras existentes para el comercio y la industria, en colaboración con el Consejo Aragonés de Cámaras, a través de programas, actividades y nuevos proyectos. Colaboramos, apoyamos e impulsamos, desde el punto de vista empresarial, las actuaciones necesarias para que Aragón, a través de sus infraestructuras de transporte y las empresas relacionadas con estos sectores, consolide y mejore su potencial geográfico, económico, logístico e intermodal en el marco de un contexto nacional e internacional.

ACCIONES DE DINAMIZACIÓN

- Participación en Ferias de Logística, Transporte e Infraestructuras.
- Mapa de polígonos industriales/empresariales y empresas instaladas en Aragón.
- Página web "Infraestructuras y Logística" del Consejo Aragonés de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Servicios.
- Jornadas, congresos y talleres de transporte, logística e infraestructuras.
- Participación en proyectos europeos.
- Estudios y presentaciones, tanto a nivel nacional como internacional, en materia de transporte, logística e infraestructuras.

La Cámara ofrece a las empresas la posibilidad de organizar reuniones, jornadas y eventos en sus instalaciones, con una oferta de servicios integrales, marketing digital y difusión para que la cita sea un éxito.

TU EVENTO EN CÁMARA

ESPACIOS Y SALAS

Nuestra sede dispone de espacios para la realización de eventos, conferencias, presentaciones, charlas, cursos, etc. La capacidad de las salas varía entre las 10 y 330 personas.

SALÓN DE ACTOS

Jornada completa (8 horas)
Media jornada (4 horas)
Aforo 330 personas



SALÓN DE PLENOS

Jornada completa (8 horas)
Media jornada (4 horas)
Aforo 100 personas



BIBLIOTECA

Jornada completa (8 horas)
Media jornada (4 horas)
Aforo 20 personas



Salas equipadas con pantalla/proyector, puntero de diapositivas, Internet, megafonía, ordenador portátil, micrófono de mano o diadema, documentación, rotafolios... etc.

AULAS

Espacios de diversos tamaños adecuados para aforos de 12, 16, 18, 24 y 30 personas. Todas están equipadas con pantalla, proyector, ordenador para el docente y acceso a Internet. Se pueden alquilar durante media jornada (4 horas) o jornada completa (8 horas).



VESTÍBULOS

Espacios diáfanos adecuados para cócteles y aperitivos, exposiciones o presentaciones públicas, con capacidad para 400 personas (vestíbulo inferior) o 150 (vestíbulo superior).



SALA MULTIUSOS

Espacio polivalente con capacidad para 50 personas, adecuado para pequeños eventos de todo tipo. Equipado con pantalla, televisión, internet, megafonía, portátil, puntero y otros elementos.



Más información: www.camarazaragoza.com/productos/alquileres-de-salas

SERVICIOS DE MARKETING DIGITAL

BÁSICO

- Incorporación a la **agenda** de la web de Cámara
- Envío segmentado de **mailing**, con diseño personalizado, a un máximo de **2.000 direcciones** electrónicas.
- Difusión en **redes sociales: 1 publicación** (en las redes apropiadas, según contenido).
- Elaboración de un **informe de resultados**.

MEDIO

- Incorporación a la **agenda** de la web de Cámara
- Envío segmentado de **mailing**, con diseño personalizado, a un máximo de **4.000 direcciones** electrónicas.
- Difusión en **redes sociales: 2 publicaciones** (en las redes apropiadas, según contenido).
- Inserción en el **newsletter 'Empresa Red'**, como mínimo una semana antes del evento, como banner o noticia, con diseño personalizado.
- Elaboración de un **informe de resultados**.

PREMIUM

- Incorporación a la **agenda** de la web de Cámara
- Envío segmentado de **mailing**, con diseño personalizado, a un máximo de **8.000 direcciones** electrónicas. **Segundo envío** segmentado de recordatorio a clics o visualizaciones registradas.
- Difusión en **redes sociales: 3 publicaciones** (en las redes apropiadas, según contenido).
- Inserción en el **newsletter 'Empresa Red'**, como mínimo tres semanas antes del evento, como banner o noticia, con diseño personalizado, más una convocatoria en la agenda del boletín.
- Inserción de un **banner en portada de la web** de la Cámara dos semanas antes del evento (máximo)
- Elaboración de un **informe de resultados**.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Gestión de inscripciones / Encuesta de Satisfacción.
- Check-in: Control asistentes.
- Asistencia técnica audiovisual.
- Reportaje fotográfico.
- Emisión en streaming.
- Lonas/espacios.
- Catering.
- Otros.

Ponemos a disposición de las empresas un servicio de interpretación telefónica y traducción. Asitel elimina las barreras idiomáticas para aumentar el negocio internacional mediante los servicios de interpretación telefónica y presencial y de traducción de textos..

INTERPRETACIÓN Y TRADUCCIÓN

INTERPRETACIÓN Y TRADUCCIÓN

INFORMACIÓN, ASESORAMIENTO Y SENSIBILIZACIÓN

Se trata de interpretación telefónica a tres bandas (empresa española, intérprete y empresa extranjera) con infinitud de usos, desde una presentación de la empresa hasta tramitar a un pedido, pasando por resolución de cuestiones puntuales del día a día de la exportación.

- Acceso inmediato a inglés, francés, alemán e italiano.
- Acceso hasta a 27 idiomas reservando con 24 horas de antelación.
- Servicio de lunes a viernes de 9 a 19 horas ininterrumpidamente

INTERPRETACIÓN PRESENCIAL

- **Simultánea**, en la que el intérprete traduce la alocución del orador al idioma de los oyentes al mismo tiempo que ésta se produce.
- **Consecutiva**, en la que se conciertan pausas de acuerdo con el orador para realizar la traducción.

TRADUCCIÓN DE TEXTOS

Asitel realiza traducciones juradas y no juradas de contratos de compraventa, distribución, agencia, páginas web, especificaciones técnicas de producto, etc. Hasta 30 idiomas disponibles. Posibilidad de traducciones de correos electrónicos para la comunicación escrita del día a día.

SERVICIOS A MEDIDA

TELEMARKETING INTERNACIONAL

Asitel facilita el servicio de contacto telefónico con empresas extranjeras para la presentación de los productos y servicios de la empresa española.

FILTRADO DE LISTADOS DE POTENCIALES CLIENTES INTERNACIONALES

Partiendo de un listado previo, Asitel filtra los contactos comunicando con las empresas extranjeras para presentar los productos y servicios de la empresa española y sondear el interés que las empresas en destino puedan tener por los mismos, atendiendo siempre a los requerimientos e instrucciones establecidos por la empresa española, elaborando posteriormente un dossier-resumen de las llamadas y de los contactos interesados.

ELABORACIÓN DE AGENDAS DE TRABAJO EN DESTINO

Partiendo de un listado de importadores ya filtrado, Asitel prepara agendas de trabajo en cualquier país, consistentes en reuniones cerradas con fecha y hora para las empresas que así lo deseen.

Existen dos modalidades:

- Con listado de contactos filtrado aportado por la empresa.
- Con listado de contactos filtrado elaborado por la Cámara a demanda.

SEGUIMIENTO DE CONTACTOS INTERNACIONALES

Asitel realiza el seguimiento de clientes y leads (potenciales clientes) derivados de la actividad de promoción internacional de las empresas (ferias, misiones comerciales, viajes de prospección, emailings comerciales internacionales, etc).



Cámara

Zaragoza